

Diagnóstico financiero de una empresa internacional Coca Cola Femsa

Julián Andrés Jiménez Vanegas

Cruz Dolores Serna Mosquera

Ana Lucely Mosquera Rivas

Liseth Paulina Herrera Gil

Yirladis Espinoza Corrales

Asesor

Raúl Francisco Suarez Pacheco

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD)

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios (ECACEN)

Contaduría Pública

2024

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mis padres, hermanos y abuela, quienes siempre han sido mi mayor apoyo y motivación. Su amor incondicional y enseñanzas me han guiado en cada paso de este camino. A mis amigos por estar a mi lado en los momentos más desafiantes. Este logro es tanto mío como de ustedes.

A mis profesores y mentores, por compartir su conocimiento y por su paciencia y dedicación. A mis compañeros de estudio, por su colaboración y por los momentos compartidos que hicieron más llevadero este proceso.

A todas las personas que, de alguna u otra manera, contribuyeron a mi crecimiento personal y académico. Gracias por su apoyo, comprensión y por ser parte de este logro.

Este trabajo es el resultado del esfuerzo conjunto y del amor que me brindan cada día.

Agradecimientos

Aspiro dialogar mi más campechano gratitud a todas las personas que hicieron posible la realización de este trabajo. A mi tutor, por su paciencia y orientación que fue fundamental para el desarrollo de esta investigación. A mis compañeros de clase, por sus aportes y apoyo constante. Gracias también a mi familia y amigos, por su comprensión y apoyo incondicional en cada etapa de este proceso. Sin ustedes, este trabajo no habría sido posible.

Motivación a lo largo de este proceso. Su experticia y consejos han sido esenciales para alcanzar los objetivos planteados.

A la red de tutores del programa de contaduría pública, quienes con su dedicación y compromiso han contribuido a mi formación académica y personal. Su enseñanza ha sido una constante fuente de inspiración.

A mis compañeros y compañeras de curso, por compartir ideas, momentos de estudio y por su apoyo durante este camino.

A mi familia, por su amor, comprensión y aliento en cada etapa de mi vida. Sin su apoyo, este logro no habría sido posible.

Finalmente, a todos aquellos que, de alguna manera, contribuyeron a la realización de este trabajo, les agradezco sinceramente.

Resumen

Coca-Cola Femsa se encuentra en un entorno de constante evolución, donde las decisiones estratégicas en áreas clave como la inversión, financiación y la gestión de riesgos son cruciales para su éxito y crecimiento a largo plazo. En cuanto a la inversión, la compañía está enfocada en la expansión de su oferta de productos y en la optimización de sus conductos de distribución, con especial énfasis en la integración de los canales digitales y el e-commerce. Estos modelos de distribución directa al consumidor permiten a la compañía aprovechar oportunidades de rentabilidad sostenibles a largo plazo, adaptándose a las tendencias actuales del mercado.

En términos de financiación, Coca-Cola Femsa se beneficia de una generación robusta de flujo de caja que le permite mantener su capacidad de financiar su crecimiento mediante inversiones internas o a través de la deuda en condiciones favorables. La solidez prestamista de la empresa le otorga acceso a crédito favorable, lo que atrae a inversionistas y garantiza su estabilidad económica. Sin embargo, en el contexto del mercado global, la empresa también debe hacer frente a riesgos significativos, como la inflación, la competitividad progresiva y los cambios en la demanda de los consumidores. Estos factores requieren monitoreo constante y ajustes estratégicos en áreas como la fijación de precios y el marketing.

A fin de mantener su competitividad y rentabilidad, Coca-Cola Femsa también debe centrarse en la reducción de costos. Las recomendaciones clave para lograrlo incluyen la optimización de la cadena de suministro mediante ilustraciones y la identificación de ineficiencias, así como la adopción de tecnologías de gestión de inventarios, como el sistema Just-in-Time (JIT), que permitirían reducir los costos de almacenamiento. Además, la empresa puede mejorar su eficiencia energética adoptando tecnologías más sostenibles, como la

iluminación LED y maquinaria más eficiente, lo que no solo reducirá los costos operativos, sino que también contribuirá a su compromiso con la sostenibilidad ambiental. La automatización de procesos, especialmente en áreas como el envasado, representa una oportunidad para reducir costos laborales, aumentar la eficacia de los productos y optimizar la utilidad en el largo plazo.

Palabras Claves: Inversión, Financiación, Riesgos, Reducción de costos, Sostenibilidad.

Abstract

Coca-Cola Femsa finds itself in a constantly evolving environment, where strategic decisions in key areas such as investment, financing and risk management are crucial for its success and long-term growth. Regarding investment, the company is focused on expanding its product offering and optimizing its distribution channels, with special emphasis on the integration of digital channels and e-commerce. These direct-to-consumer distribution models allow the company to take advantage of long-term sustainable profitability opportunities, adapting to current market trends.

In terms of financing, Coca-Cola Femsa benefits from robust cash flow generation that allows it to maintain its ability to finance its growth through internal investments or through debt on favorable terms. The company's lending strength gives it access to favorable credit, which attracts investors and guarantees its economic stability. However, in the context of the global market, the company must also face significant risks, such as inflation, creeping competitiveness and shifts in consumer demand. These factors require constant monitoring and strategic adjustments in areas such as pricing and marketing.

In order to maintain its competitiveness and profitability, Coca-Cola Femsa must also focus on cost reduction. Key recommendations to achieve this include optimizing the supply chain by illustrating and identifying inefficiencies, as well as adopting inventory management technologies, such as Just-in-Time (JIT), which would reduce manufacturing costs. storage. Additionally, the company can improve its energy efficiency by adopting more sustainable technologies, such as LED lighting and more efficient machinery, which will not only reduce operating costs but also contribute to its commitment to environmental sustainability. Process

automation, especially in areas such as packaging, represents an opportunity to reduce labor costs, increase product effectiveness and optimize long-term profit.

Keywords: Investment, Financing, Risks, Cost reduction, Sustainability.

Tabla de Contenido

Introducción	16
Descripción del Problema	17
Justificación del Problema	19
Objetivos	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos.....	21
Marco Conceptual.....	22
Misión	22
Visión	22
Valores	22
Sostenibilidad.....	22
Estrategia de Mercado.....	22
Responsabilidad Social	23
Relaciones Comerciales	23
Análisis del Entorno Macroeconómico de Coca-Cola Femsa en Colombia.....	24
Análisis Estratégico y Competitivo	27
Fuerzas Competitivas de Michael Porter	27
DOFA.....	28
Estrategias de Crecimiento	28
Diversificación	29
Estrategia de Liderazgo en Costos	29
Estrategias de Diferenciación	29

Análisis del Tamaño de la Empresa.....	30
Relación de Deuda a Patrimonio.....	31
Composición del Patrimonio.....	31
Composición de la Deuda.....	32
Evolución de Gastos Financieros.....	32
Volumen y Crecimiento de las Ventas.....	33
Ratios de Liquidez	34
Razón Corriente	34
Prueba Acida.....	34
Razón de Liquidez Inmediata	35
Ciclo de Maduración.....	36
Ciclo del Efectivo	38
Ratios Financieros.....	39
ROE.....	39
ROA	39
Multiplicador de Apalancamiento.....	40
Rotación de los Activos	40
NOPAT (Rentabilidad Operativa después de Impuestos)	41
Avances Metodológicos del Proyecto.....	43
Análisis de Costos y Rentabilidad	43
Flujo de Caja y Liquidez.....	44
Decisiones de Inversión y Financiación	44
Implicaciones para la Toma de Decisiones.....	45

	10
ROCE.....	47
Cálculo del indicador ROCE	48
Pasivos Operacionales	49
Calculo NOA	49
Cálculo del RNOA%.....	50
FLEV.....	50
NNEP	51
Costo del Patrimonio.....	53
Apalancamiento el Beta	53
Fuentes Principales de Financiamiento de Coca-Cola Femsa	55
Deuda Bancaria.....	55
Acciones Preferentes.....	55
Capital Propio	55
Impacto en el WACC.....	56
Deuda	56
Acciones Preferentes y Capital Propio	56
Riesgo Financiero	56
Nivel de Endeudamiento.....	57
Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT	59
Apalancamiento Operativo	59
Apalancamiento Financiero (GAF).....	60
Grado de Apalancamiento Total	61

Alternativas a Considerar.....	63
Bonos Verdes o Sostenibles.....	63
Crowdfunding.....	63
Alianzas Estratégicas.....	63
Volatilidad del Mercado.....	63
Cambios Regulatorios.....	63
Preferencias del Consumo.....	63
Indicador Per Price Ernin Ratio Ventas y Costos.....	65
Cálculo del Ratio Precio-Ganancia (P/E) y Ratio PEG.....	65
Calcular el P/E y el PEG.....	66
Expectativas de Generación de Beneficios.....	66
Política de Dividendos de Coca-Cola.....	68
VARIABLES DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES.....	70
Tipo de Cambio Peso-Dólar.....	70
Precios de Commodities.....	70
Inflación.....	70
Tasas de Interés en EE. UU.....	70
Políticas Comerciales y Arancelarias.....	71
Demanda y Tendencias del Mercado.....	71
Factores Geopolíticos.....	71
Crecimiento Económico.....	71
Conclusiones.....	73
Recomendaciones.....	76

Limitaciones.....	78
Referencias Bibliográficas	80

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>DOFA</i>	28
Tabla 2 <i>ROE</i>	39
Tabla 3 <i>ROE</i>	40
Tabla 4 <i>Apalancamiento</i>	40
Tabla 5 <i>Rotación de Activos</i>	41
Tabla 6 <i>NOPAT</i>	42
Tabla 7 <i>ROCE</i>	48
Tabla 8 <i>RNOA</i>	49
Tabla 9 <i>Pasivos Operacionales</i>	49
Tabla 10 <i>NOA</i>	49
Tabla 11 <i>RNOA</i>	50
Tabla 12 <i>Flev</i>	50
Tabla 13 <i>NNEP</i>	51
Tabla 14 $ROCE=RNOA+FLEV(RNOA-NNEP)$	51
Tabla 15 <i>RNOA Sensibilidad del 1%</i>	51
Tabla 16 <i>FLEV Sensibilidad del 1%</i>	52
Tabla 17 <i>Costo de Patrimonio</i>	53
Tabla 18 <i>Beta Apalancado</i>	53
Tabla 19 <i>Aplicando la Fórmula de Ke</i>	53
Tabla 20 <i>Nivel de Endeudamiento</i>	57
Tabla 21 <i>Nivel de Endeudamiento en Porcentaje</i>	57
Tabla 22 <i>GAO</i>	59

Tabla 23 <i>GAF</i>	60
Tabla 24 <i>Análisis de Apalancamiento Total</i>	61
Tabla 25 <i>Ratio de Coberturas</i>	61
Tabla 26 <i>Cuadro Comparativo</i>	64
Tabla 27 <i>Cálculo del Ratio Precio-Ganancia (P/E) y Ratio PEG</i>	66
Tabla 28 <i>Dividendos de Coca-Cola</i>	69

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Fuerzas de Michael Porter</i>	27
--	----

Introducción

Coca-Cola Femsa, como una de las embotelladoras más magnas del universo, juega un papel crucial en el mercado de bebidas no alcohólicas en América Latina. Su capacidad para financiar operaciones y expandir su presencia en diferentes regiones depende en gran régimen de su destreza de apalancamiento financiero. Evaluar las fuentes de apalancamiento financiero implica analizar cómo la empresa utiliza la deuda para potenciar su crecimiento y mejorar su rentabilidad.

Esta evaluación es fundamental no solo para entender la colocación de capital de la empresa, sino asimismo para identificar los riesgos asociados y las oportunidades financieras estratégicas.

Descripción del Problema

Coca-Cola Femsa, como una de las primordiales embotelladoras de productos Coca-Cola en el cosmos, afronta un panorama corporativo en constante transformación que está redefiniendo las dinámicas de consumo y producción. En los últimos años, las preferencias de los clientelas han evolucionado hacia la búsqueda de productos más saludables y sostenibles, motivadas por una creciente conciencia sobre la salud pública, el impacto ambiental y el adeudo social de los mercados. Estos cambios, junto con regulaciones cada vez más estrictas sobre el contenido de azúcar en las bebidas, han generado presiones significativas en los modeladores de negocio de la elaboración de bebidas, afectando directamente a Coca-Cola Femsa.

En mercados clave como México y América Central, donde tradicionalmente se ha registrado un alto consumo de bebidas azucaradas, el panorama está cambiando rápidamente debido a factores como el aumento en los índices de obesidad, la prevalencia de enfermedades metabólicas como la diabetes y la implementación de políticas públicas que buscan desincentivar el dilapidación de productos con penetrantes niveles de dulce. Estas medidas incluyen impuestos a las bebidas azucaradas, restricciones en su publicidad y campañas de educación para fomentar hábitos más saludables.

Ante este contexto, Coca-Cola Femsa enfrenta un reto crítico: adaptarse a las nuevas demandas del consumidor sin comprometer su rentabilidad ni perder cuota de mercado frente a competidores emergentes que ya han comenzado a diversificar su portafolio hacia productos alineados con estas tendencias. Para mantenerse competitiva, la empresa necesita reconfigurar sus estrategias de negocio en varias áreas clave.

Es necesario realizar una transformación en su portafolio de productos, enfocándose en el desarrollo y promoción de bebidas bajas en azúcar, sin azúcar y opciones funcionales que

respondan a las expectativas de los consumidores. Esto implica no solo reformular productos existentes, sino también introducir nuevas líneas que incorporen ingredientes naturales y beneficios para la salud.

La sostenibilidad se ha convertido en una exigencia central. Los consumidores actuales estiman cada vez más a las sociedades que acogen prácticas responsables en la gestión de recursos, el reciclaje y la deflación de emisiones de carbono. Esto obliga a Coca-Cola Femsa a reevaluar su cadena de suministro, sus procesos de producción y sus políticas de empaques para garantizar que sean sostenibles y ambientalmente responsables.

La empresa debe rediseñar sus estrategias de marketing para transmitir un compromiso genuino con la salud y la sostenibilidad. Esto incluye campañas educativas, alianzas estratégicas con actores clave de la industria y la comunidad, y la comunicación de los esfuerzos realizados para adaptarse a estas tendencias.

Finalmente, Coca-Cola Femsa debe equilibrar todas estas transformaciones con la necesidad de mantener la rentabilidad y proteger su posición en el mercado. Esto requiere una gestión eficiente de los costos asociados a la innovación y la sostenibilidad, así como un análisis constante de las congruencias e inminencias del entorno competidor.

El desafío no solo radica en responder a las expectativas actuales del consumidor, sino en anticiparse a las tendencias futuras, garantizando que Coca-Cola Femsa siga siendo una sociedad líder en el sector de bebidas, preparada para enfrentar los retos de un mercado en constante evolución.

¿Qué estrategias debe implementar Coca Cola Femsa para adaptarse a las nuevas demandas del consumidor por productos más saludables y sostenibles, sin perder su cuota de mercado ni comprometer su rentabilidad?

Justificación del Problema

La necesidad de plantear estrategias efectivas para que Coca-Cola Femsa pueda adaptarse a las nuevas demandas del consumidor por productos más saludables y sostenibles surge de un entorno de mercado en constante evolución. Actualmente, los consumidores están cada vez más preocupados por su bienestar físico y emocional, priorizando la elección de productos que reflejen una conciencia sobre su huella en la salud y en el medio ambiente. Esta tendencia se ha acelerado debido al acceso a más información y a campañas educativas que promueven estilos de vida saludables.

Simultáneamente, la sostenibilidad se ha transformado en un eje central para muchas industrias, incluida la de alimentos y bebidas. Los consumidores no solo buscan productos que cumplan con sus expectativas en términos de calidad y sabor, sino también aquellos que sean fabricados y distribuidos bajo prácticas responsables con el medio ambiente. La reducción de residuos plásticos, el uso eficiente de los recursos hídricos y la minimización de la huella de carbono son ahora factores determinantes en la percepción de marca y en las decisiones de compra.

Para Coca-Cola Femsa, estos cambios representan tanto una oportunidad como un desafío. Por un lado, existe la posibilidad de capturar nuevos segmentos de mercado y fortalecer su imagen corporativa si logran alinearse con estas demandas emergentes. Por otro lado, la adaptación requiere de un esfuerzo significativo en términos de inversión, innovación y rediseño de procesos, lo cual podría afectar su rentabilidad a corto plazo si no se implementan estrategias bien fundamentadas.

Además, la presión regulatoria en mercados clave como México y América Central ha incrementado las exigencias hacia las empresas de bebidas. Las políticas públicas que imponen

impuestos a los productos con alto contenido de azúcar, las restricciones en publicidad y las campañas contra el consumo excesivo de bebidas azucaradas han modificado el panorama competitivo. Coca-Cola Femsa, como líder de la industria, está especialmente expuesta a estos factores, lo que refuerza la urgencia de adaptarse sin comprometer su posición en el mercado.

El diagnóstico y diseño de estrategias adecuadas son esenciales para asegurar que la compañía no solo responda a las peticiones presentes, sino que también anticipe futuras tendencias y consolide una ventaja competitiva sostenible. Estas estrategias deben permitir un equilibrio entre la innovación y la rentabilidad, garantizando que Coca-Cola Femsa pueda mantener su relevancia en el mercado, satisfacer las expectativas del consumidor y cumplir con las normativas vigentes.

Por último, este análisis no solo es pertinente para Coca-Cola Femsa, sino también para el campo de la delegación institucional y financiera, ya que proporciona un marco de referencia sobre cómo las grandes empresas pueden transformar desafíos externos en oportunidades de crecimiento sostenible.

Objetivos

Objetivo General

Realizar una pesquisa cambiario integral de Coca-Cola Femsa que permita identificar áreas de ascenso y aprobaciones estratégicas para optimizar su rentabilidad y sostenibilidad en un plazo de seis meses.

Objetivos Específicos

Analizar la estructura de costos de Coca-Cola Femsa para identificar al menos tres áreas donde se puedan reducir gastos operativos en un plazo de cuatro meses.

Evaluar el rendimiento financiero de cada línea de producto, clasificando al menos cinco productos según su rentabilidad en un periodo de 3 meses.

Identificar y analizar las tendencias del mercado que afectan las decisiones estratégicas de Coca-Cola Femsa, presentando un informe detallado en un plazo de 5 meses.

Desarrollar recomendaciones estratégicas basadas en los hallazgos del diagnóstico financiero que permitan mejorar la rentabilidad general en un plazo máximo de 6 meses.

Marco Conceptual

Misión

Abastecer bienes y productos de alta calidad que subsanen las penurias de los consumidores, promoviendo el desarrollo sostenible y el bienestar de las comunidades donde opera.

Visión

Ser la embotelladora más eficiente y responsable, creando valor a largo plazo para los accionistas, empleados y clientes.

Valores

Compromiso con la pasión por el servicio al cliente.

Ética y transparencia en todas las acciones del negocio.

Respeto por las personas y el medio ambiente.

Innovación constante en procesos y productos.

Sostenibilidad

Coca-Cola Femsa se enfoca en destrezas sostenibles, como el uso responsable del agua, el reciclaje de envases y la reducción de la huella de carbono. Esto implica iniciativas que beneficien a las comunidades y al medio ambiente.

Estrategia de Mercado

Innovación en productos y adaptabilidad a las preferencias locales. Esto incluye la diversificación de productos más allá de los refrescos tradicionales, incorporando opciones sin azúcar y bebidas no carbonatadas.

Uso de tecnologías avanzadas en la sujeción de avío y distribución para mejorar la eficacia y la rentabilidad.

Responsabilidad Social

Además de prácticas comerciales éticas, Coca-Cola Femsa está comprometida con el desarrollo de las corporaciones a través de pronunciamiento televisiva de educación, salud y bienestar.

Relaciones Comerciales

La empresa mantiene relaciones cercanas con los minoristas y socios para asegurar una distribución efectiva y satisfacer las demandas de los consumidores.

Análisis del Entorno Macroeconómico de Coca-Cola Femsa en Colombia

Coca-Cola Femsa, una de las importantes embotelladoras de productos de la marca Coca-Cola en América Latina, maniobra en un entorno macroeconómico que influye significativamente en su desempeño en Colombia. Este análisis examina los factores mercantiles, estatales, sindicales, científicos, legales y ambientales (PESTEL) que configuran el contexto en el que la sociedad tiende sus sistematizaciones en el país.

Colombia presenta un entorno económico dinámico, caracterizado por una economía en crecimiento moderado, impulsada por sectores clave como el comercio y la industria. Sin embargo, también enfrenta desafíos como la inflación y fluctuaciones en la tasa de cambio del peso colombiano frente al dólar estadounidense. Estas condiciones impactan directamente los costos de producción e importación de insumos clave para Coca-Cola Femsa, así como el poder adquisitivo de los consumidores. La firma debe encargarse estos factores para mantener precios competitivos sin comprometer su rentabilidad.

Desde una perspectiva política, la estabilidad gubernamental y las políticas económicas tienen un efecto relevante. Colombia ha implementado medidas fiscales que buscan incentivar la inversión extranjera, lo que favorece a empresas como Coca-Cola Femsa. Sin embargo, también existen regulaciones específicas en el sector de bebidas, como impuestos a productos con alto contenido de azúcar, diseñados para abordar contrariedades de salud pública como la obesidad y la diabetes. Estas normativas obligan a la empresa a innovar en su portafolio y adaptarse a una mayor fiscalización.

En el ámbito social, el consumidor colombiano está adoptando un perfil más consciente respecto a su salud y el medio ambiente. Este cambio de comportamiento genera una mayor demanda por productos bajos en azúcar, sin calorías y elaborados bajo prácticas sostenibles.

Coca-Cola Femsa enfrenta el desafío de satisfacer estas nuevas expectativas mientras mantiene su liderazgo en el mercado. Además, factores culturales, como las tradiciones de consumo de bebidas en reuniones familiares y sociales, continúan siendo relevantes en el diseño de sus tretas de mercantilización.

El avance tecnológico en Colombia ha mejorado significativamente, y Coca-Cola Femsa puede aprovechar innovaciones en automatización, análisis de datos y digitalización para optimizar su cadena de suministro, mejorar la eficiencia operativa y conectar de manera más efectiva con los consumidores a través de canales digitales. Sin embargo, la adopción de tecnología avanzada requiere inversiones sustanciales que deben equilibrarse con la generación de valor a largo plazo.

En términos legales, Colombia ha fortalecido su marco normativo en áreas como la protección del consumidor, la sostenibilidad y la salud pública. Estas leyes representan tanto un desafío como una oportunidad para Coca-Cola Femsa, que debe garantizar el cumplimiento normativo mientras posiciona sus productos como opciones responsables y alineadas con las expectativas regulatorias.

Por último, el entorno ambiental es una variable clave, dado que Colombia enfrenta desafíos relacionados con la gestión de recursos naturales y el cambio climático. La presión para reducir el uso de plásticos, minimizar la huella hídrica y adoptar energías renovables es cada vez mayor. Coca-Cola Femsa ha implementado iniciativas sostenibles en sus operaciones, pero necesita expandir estos esfuerzos para alinearse plenamente con las demandas ambientales y fortalecer su reputación corporativa.

En conclusión, el entorno macroeconómico de Colombia presenta una combinación de oportunidades y desafíos para Coca-Cola Femsa. La clave para su éxito radica en desarrollar

estrategias que aprovechen las condiciones favorables del mercado, respondan a las expectativas sociales y regulatorias, y mitiguen los riesgos asociados con las dinámicas económicas y ambientales.

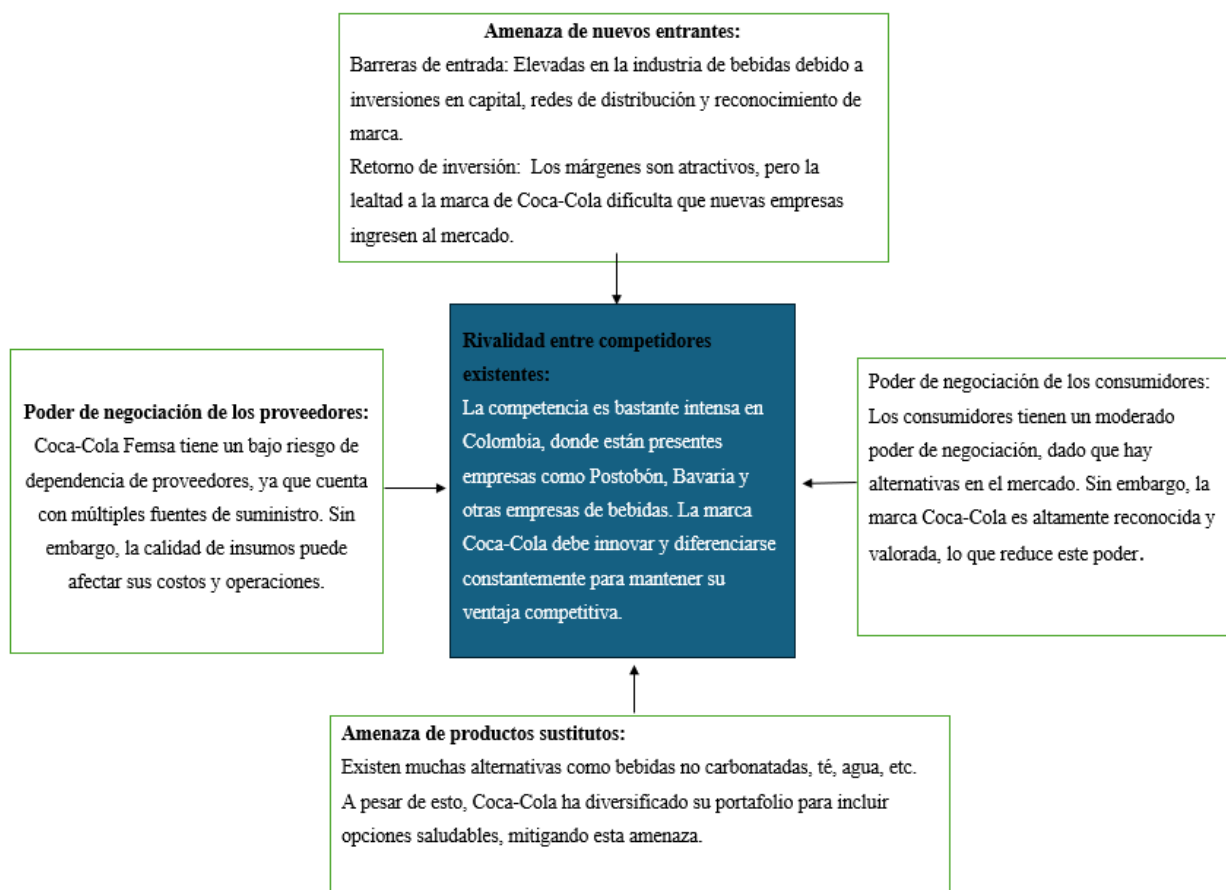
Análisis Estratégico y Competitivo

Coca-Cola Femsa en Colombia se enfrenta a un entorno competitivo dinámico. A través de la observación de las fuerzas competitivas de Porter, se puede ver que tiene una posición fuerte, pero debe seguir innovando en sus productos y estrategias de mercado, especialmente en el contexto de un creciente enfoque en la salud y la sostenibilidad. La evaluación DOFA revela tanto los bravatas como las congruencias que la empresa puede capitalizar para mantener su liderazgo en el mercado.

Fuerzas Competitivas de Michael Porter

Figura 1

Fuerzas de Michael Porter



Fuente. Elaboración propia

DOFA

Tabla 1

DOFA

Debilidades:	Fortalezas:
Dependencia de los productos carbonatados, que enfrentan un declive en algunas demografías.	Fuerte reconocimiento de marca y lealtad del consumidor.
Impacto ambiental asociado a la producción de plástico y agua.	Amplia red de distribución y operativa eficiente.
	Diversificación de productos (bebidas saludables, carbonatadas, etc.).
Amenazas:	Oportunidades:
Cambios en las regulaciones sobre salud pública y bebidas azucaradas.	Crecimiento en la demanda de bebidas saludables y bajas en calorías.
Crecimiento de competidores en el sector de bebidas saludables y aguas.	Expansión en mercados rurales y áreas menos atendidas.
Crisis económicas que pueden reducir el poder adquisitivo de los consumidores.	Alianzas estratégicas con otros proveedores y marcas.

Fuente. Elaboración propia

Estrategias de Crecimiento

Estrategia de penetración de mercado: Incrementar la cuota de mercado en Colombia a través de promociones y campañas de marketing, especialmente para productos de bajo contenido calórico.

Diversificación

Introducir nuevos productos en categorías de salud y bienestar, buscando adaptarse a las tendencias del mercado.

Estrategia de Liderazgo en Costos

Optimar la cadena de abastecimiento y la logística para reducir costos, haciendo énfasis en tecnología y sostenibilidad en la producción.

Estrategias de Diferenciación

Enfatizar en la calidad y el sabor único de sus productos a través de campañas publicitarias que resalten las características diferenciadas frente a la competencia.

Análisis del Tamaño de la Empresa

Coca-Cola Femsa es una de las embotelladoras más gigantes del mundo y líder en América Latina, lo que se refleja en sus ingresos totales de \$143,811 millones de pesos mexicanos en 2022. Este nivel de ingresos demuestra su capacidad para generar altos volúmenes de venta en mercados diversificados y su lugar como figurante clave en el sector de bebidas no alcohólicas. La empresa ha mostrado una notable resiliencia frente a desafíos como la inflación, la volatilidad cambiaria y las regulaciones fiscales que afectan productos con alto contenido de azúcar. Su desempeño económico es la derivación de una red de repartición altamente eficiente, un portafolio adaptado a diferentes mercados y un enfoque en la satisfacción de las instancias cambiantes de los clientes.

El valor de sus activos totales, que alcanzó \$110,075 millones de pesos mexicanos en 2020, evidencia la magnitud de sus operaciones. Estos activos incluyen plantas de producción, centros de distribución, flotas logísticas y licencias exclusivas para embotellar y distribuir productos de Coca-Cola, lo que subraya la importancia estratégica de su infraestructura. Esta base sólida de activos respalda su capacidad para invertir en innovación, iniciativas sostenibles y procesos de digitalización, permitiendo a la empresa mantener su ventaja competitiva y responder a las expectativas de consumidores y reguladores.

El tamaño de la fuerza laboral, con aproximadamente 80,000 empleados en 2022, pone de manifiesto su impacto como generador de vacante directo e indirecto en las regiones donde opera. La gestión de este capital humano es clave para mantener altos niveles de productividad, garantizar la capacitación continua y alinear a los empleados con los objetivos estratégicos de la empresa. Asimismo, el compromiso con el desarrollo de su fuerza laboral permite a Coca-Cola

Femsa adaptarse a las nuevas dinámicas del mercado, como la sostenibilidad y la transformación digital.

El análisis de estos elementos confirma que Coca-Cola Femsa no solo es un líder en su industria, sino también un actor estratégico en las economías donde tiene presencia. Su capacidad para generar ingresos significativos, mantener una base sólida de activos y gestionar una fuerza laboral extensa le permite afrontar los desafíos actuales del mercado y posicionarse favorablemente para el futuro. Sin embargo, deberá continuar invirtiendo en innovación, sostenibilidad y estrategias centradas en el consumidor para garantizar que su escala y estructura sigan siendo una ventaja competitiva en un entorno empresarial en constante cambio.

Relación de Deuda a Patrimonio

En 2022, Coca-Cola Femsa reportó una deuda total de \$83,511 millones de pesos mexicanos y un patrimonio neto de \$104,109 millones de pesos mexicanos. La relación deuda/patrimonio de 0.8 veces indica un nivel moderado de apalancamiento financiero. Esto sugiere que la empresa ha utilizado una proporción razonable de deuda para financiar sus operaciones, sin depender excesivamente de financiamiento externo. Un nivel moderado de deuda es una estrategia que puede ayudar a la empresa a reducir los riesgos financieros, manteniendo un equilibrio adecuado entre el capital propio y el ajeno. A pesar de este apalancamiento, hay espacio para que Coca-Cola Femsa incremente su deuda si se presenta una oportunidad de expansión o si decide invertir en proyectos estratégicos, siempre y cuando gestione adecuadamente el riesgo financiero asociado.

Composición del Patrimonio

El patrimonio de Coca-Cola Femsa en 2022 está compuesto principalmente por un capital social de \$44,109 millones de pesos mexicanos, que constituye una porción significativa de su

patrimonio neto. Adicionalmente, las reservas ascienden a \$40,000 millones de pesos mexicanos, lo que muestra una política conservadora de acumulación de fondos para cubrir contingencias o para reinvertir en el negocio. Además, las utilidades retenidas de \$20,000 millones de pesos mexicanos reflejan una estrategia orientada al fortalecimiento financiero y a la autofinanciación de la empresa. Este enfoque es positivo porque permite a Coca-Cola Femsa disponer de recursos propios para financiar proyectos futuros sin depender exclusivamente de fuentes externas de financiamiento.

Composición de la Deuda

La deuda de Coca-Cola Femsa está dividida entre deuda a corto plazo de \$23,511 millones de pesos mexicanos y deuda a largo plazo de \$60,000 millones de pesos mexicanos. Esta composición sugiere que la empresa ha adoptado una estrategia de financiamiento a largo plazo para reducir la presión de pagos a corto plazo, lo cual es favorable para la gestión del flujo de caja y para evitar tensiones de liquidez. La mayor proporción de deuda a largo plazo también refleja el enfoque de Coca-Cola Femsa en proyectos de largo plazo que requieren financiamiento estable y accesible. Sin embargo, este tipo de deuda implica costos financieros más altos a largo plazo, lo que podría afectar la rentabilidad si las tasas de interés aumentan o si la empresa experimenta dificultades en su flujo de caja.

Evolución de Gastos Financieros

Los gastos financieros de Coca-Cola Femsa han mostrado un crecimiento continuo en los últimos años. En 2020, los gastos financieros fueron de \$4,309 millones de pesos mexicanos, aumentando a \$4,509 millones en 2021 y alcanzando los \$4,709 millones en 2022. Este aumento puede explicarse por la mayor aprieto de la empresa, particularmente la deuda a largo plazo, que genera costos adicionales en términos de intereses. A pesar de que estos gastos representan una

porción relativamente pequeña de los ingresos totales, es importante monitorear su evolución, ya que un aumento continuo en los gastos financieros podría afectar la rentabilidad neta y limitar los márgenes operativos de la empresa.

Volumen y Crecimiento de las Ventas

Las ventas de Coca-Cola Femsa han experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. En 2020, las ventas fueron de \$124,309 millones de pesos mexicanos, incrementándose a \$134,509 millones en 2021 y alcanzando los \$143,411 millones en 2022. Este crecimiento del 6.7% en 2022 refleja la capacidad de la empresa para adaptarse a un mercado competitivo y cambiante, impulsado por la demanda constante de productos y la diversificación de su portafolio. El crecimiento en las ventas es un indicador positivo de la fortaleza de Coca-Cola FEMSA en términos de posicionamiento de marca, eficiencia operativa y capacidad para captar nuevos consumidores, lo cual le permite seguir siendo competitiva incluso frente a la presión de la competencia y las demandas cambiantes de los consumidores.

Coca-Cola Femsa presenta una estructura financiera sólida, con una relación deuda/patrimonio moderada, un crecimiento constante en ventas y una estrategia conservadora en términos de deuda a corto plazo. Su capacidad para manejar el apalancamiento financiero de manera eficiente, junto con su sólida base de patrimonio y crecimiento en ventas, le permite mantener su competitividad en un entorno económico desafiante. Sin embargo, los gastos financieros crecientes asociados con la deuda a largo plazo y la necesidad de gestionar la rentabilidad en un mercado cada vez más exigente son factores para tener en cuenta. En general, Coca-Cola Femsa está bien posicionada para enfrentar los retos del futuro, siempre y cuando continúe invirtiendo en innovación y mantenga su enfoque en la eficiencia operativa y la sostenibilidad financiera.

Ratios de Liquidez

El estudio de los ratios de liquidez de Coca-Cola Femsa proporciona una visión sobre la capacidad de la sociedad para cubrir sus necesidades a corto plazo, utilizando sus activos más líquidos. A continuación, se detallan los ratios de liquidez de la empresa para 2022.

Razón Corriente

Se calcula como la relación entre el activo y el pasivo corrientes, y en 2022, Coca-Cola Femsa presentó una razón corriente de 1.23 veces, lo que indica que, por cada peso de deuda a corto plazo, la empresa tiene 1.23 pesos en activos corrientes. Este ratio sugiere que Coca-Cola Femsa tiene suficiente liquidez para cubrir sus pasivos a corto plazo. En general, un valor superior a 1 indica una situación saludable, ya que refleja que los activos disponibles son mayores que las deudas a corto plazo, lo que proporciona un margen de seguridad.

Prueba Acida

Es una medida más estricta de la liquidez, ya que excluye los inventarios del activo corriente, lo que proporciona una visión más precisa de la capacidad de la compañía para cubrir sus pasivos a corto plazo con activos líquidos. En 2022, Coca-Cola Femsa mostró una razón rápida de 77.30 veces, lo que parece indicar un nivel excepcionalmente alto de liquidez a corto plazo. Este resultado es inusualmente elevado, lo que podría reflejar que la empresa tiene una cantidad considerable de efectivo y otros activos líquidos en relación con sus deudas a corto plazo, lo que la pone en una posición extremadamente favorable frente a cualquier crisis de liquidez. Sin embargo, un valor tan alto podría indicar que la empresa no está manipulando eficiente todos sus recursos líquidos para invertir o crecer, lo que merece una revisión de la estrategia de gestión de capital.

Razón de Liquidez Inmediata

La razón de liquidez inmediata se supone partiendo el efectivo y equivalentes de efectivo entre el pasivo corriente. En 2022, Coca-Cola Femsa presentó una razón de liquidez inmediata de 0.17 veces, lo que significa que la empresa tiene 0.17 pesos en efectivo y equivalentes por cada peso de deuda a corto plazo. Este ratio es relativamente bajo, lo que podría indicar que la empresa no depende excesivamente de su saldo de efectivo para cubrir sus obligaciones inmediatas. Aunque una razón de liquidez inmediata por debajo de 1 no necesariamente es un problema, podría señalar que la empresa podría enfrentar desafíos en caso de que necesite liquidar rápidamente sus deudas a corto plazo sin recurrir a la venta de activos o financiamiento adicional.

Los ratios de liquidez de Coca-Cola Femsa reflejan una situación general de solidez financiera, con una razón corriente saludable que muestra su capacidad para cubrir sus pasivos a corto plazo. La razón rápida extremadamente alta sugiere que la compañía tiene abundantes activos líquidos disponibles para cubrir sus deudas, pero también podría indicar una oportunidad de optimizar el uso de esos recursos. Sin embargo, la razón de liquidez inmediata relativamente baja es un indicador de que la empresa podría mejorar su reserva de efectivo para tener una mayor flexibilidad en la cobertura de obligaciones urgentes sin depender tanto de activos no líquidos.

Ciclo de Maduración

Coca-Cola Femsa muestra un ciclo de maduración de 62 días, lo que indica el tiempo promedio que le toma a la empresa convertir su inventario en efectivo. Este ciclo es el resultado de tres componentes clave: los días de inventarios, los días de cuentas por cobrar y los días de cuentas por pagar.

En primer lugar, los días de inventarios de Coca-Cola Femsa son de 59 días, lo que significa que, en promedio, la empresa tarda 59 días en vender su inventario. Este valor sugiere que la empresa mantiene un stock relativamente alto, lo que puede ser común en una industria de bebidas que necesita asegurar suficiente oferta ante la demanda, especialmente en mercados de alto volumen. Sin embargo, una reducción en los días de inventario podría mejorar la eficiencia y liberar recursos que podrían destinarse a otras áreas de inversión.

Por otro lado, los días de cuentas por cobrar son 76 días. Esto implica que Coca-Cola Femsa tarda 76 días, en promedio, para cobrar a sus clientes después de una venta. Un periodo tan largo podría indicar una gestión más flexible en términos de crédito para los clientes, lo cual es común en una empresa de gran escala como Coca-Cola Femsa, pero también plantea un riesgo en términos de liquidez. Si la empresa no recibe pagos con suficiente rapidez, podría enfrentar dificultades para cubrir otras obligaciones financieras sin recurrir a financiamiento adicional.

Finalmente, los días de cuentas por pagar son 73 días, lo que significa que Coca-Cola Femsa tiene un periodo relativamente largo para pagar a sus proveedores. Esto puede ser una ventaja para la empresa, ya que le da tiempo para gestionar su flujo de efectivo sin necesidad de recurrir a deudas adicionales. No obstante, un periodo de pago excesivo podría afectar las relaciones con los proveedores, quienes podrían preferir condiciones más rápidas.

En términos del ciclo de maduración total, con 62 días, Coca-Cola Femsa tiene una buena capacidad para gestionar sus operaciones, pero esto también implica que necesita asegurarse de que el capital invertido en inventarios y cuentas por cobrar no esté demasiado atado, lo que podría reducir su capacidad para reaccionar ante oportunidades o desafíos imprevistos en el mercado. La empresa podría beneficiarse de una reducción en los días de inventarios y una aceleración en la cobranza para reducir este ciclo y mejorar su liquidez.

Coca-Cola Femsa está manejando un ciclo de maduración de 62 días, lo cual es relativamente largo para las empresas en la industria de bebidas. Aunque tiene flexibilidad en sus pagos a proveedores, es fundamental que la empresa trabaje en mejorar la rotación de inventarios y reducir el tiempo de cobranza para optimizar su capital de trabajo y asegurar una mayor eficiencia en su operación diaria.

Ciclo del Efectivo

El Ciclo del efectivo de Coca-Cola Femsa en 2022 es de -11 días, lo que refleja una situación favorable para la empresa en términos de flujo de efectivo. Este valor se obtiene al restar los días de cuentas por pagar (DCP) del Ciclo de Maduración (CM). El ciclo de maduración de la empresa es de 62 días, mientras que los días de cuentas por pagar son de 73 días, lo que da como resultado un ciclo de efectivo negativo.

Un Ciclo del efectivo negativo es una indicación positiva porque revela que la compañía no necesita esperar a que sus clientes paguen sus cuentas por cobrar para financiar sus operaciones. En este caso, Coca-Cola Femsa tiene un periodo de tiempo más largo para pagar a sus proveedores que el tiempo que le toma vender su inventario y cobrar a sus clientes. Esto le permite generar efectivo rápidamente sin necesidad de depender de recursos externos o financiación adicional, lo cual le da una ventaja competitiva en términos de flexibilidad financiera.

En cuanto a los ratios de liquidez, tanto la Razón Corriente como la Razón Rápida están por encima de 1, lo que aparenta que la sociedad tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes. Esto refuerza la idea de que Coca-Cola Femsa mantiene una posición de liquidez saludable, lo que le da capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo sin comprometer su estabilidad financiera.

Para Coca-Cola Femsa está en una situación favorable desde el punto de vista del flujo de efectivo. Su ciclo de maduración relativamente largo se ve compensado por su capacidad para gestionar eficientemente las cuentas por pagar, lo que le permite conservar un flujo de efectivo positivo. Esto le proporciona la flexibilidad necesaria para financiar sus operaciones y continuar creciendo sin enfrentar dificultades financieras a corto plazo.

Ratios Financieros

ROE

Mide la capacidad de una sociedad para generar utilidades con el capital aportado por los accionistas.

Tabla 2

ROE

2020	ROE =	1.915 25.433	*100 =	7,5308458
2021	ROE =	2.825 27.324	*100 =	10,33853
2022	ROE =	2.043 31.924	*100 =	6,3998559

Fuente. Elaboración propia

El ROE muestra cómo la empresa maneja el capital de los accionistas para forjar ganancias. En 2021, se observa un incremento significativo gracias al aumento en las utilidades netas. Sin embargo, en 2022, este ratio disminuye debido a una caída en las utilidades netas y al incremento del patrimonio neto, lo que indica una menor rentabilidad para los accionistas en este año.

ROA

Indica la eficacia con la que la empresa esgrime sus activos totales para fundar utilidades. Es un indicador clave de la productividad operativa de la compañía.

Tabla 3*ROE*

Año	2020	2021	2022
Utilidad neta	1.915	2.824,90	2.043,09
Activo total	110.075	108.724,00	97.091,00
	1,74%	2,60%	2,10%

Fuente. Elaboración propia

Aunque en 2021 se observa una mejora, en 2022 el desempeño se deteriora, posiblemente debido a la reducción en los ingresos totales y los activos. Esto sugiere que la empresa debe revisar la eficiencia operativa y el uso de sus activos.

Multiplicador de Apalancamiento

Muestra el nivel de apalancamiento mercantil de la empresa, indicando la proporción de activos financiados con deuda frente al patrimonio.

Tabla 4*Apalancamiento*

Año	2020	2021	2022
Total activos	\$ 110.075,00	\$ 108.724,00	\$ 97.091,00
Patrimonio neto	\$ 25.433,00	\$ 27.324,00	\$ 31.924,00
Total	4,33	3,98	3,04

Fuente. Elaboración propia

Una tendencia decreciente indica que Coca-Cola Femsa está reduciendo su dependencia del financiamiento externo y está operando con mayor capital propio. Esto puede ser positivo para reducir riesgos financieros en el futuro.

Rotación de los Activos

Mide la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus activos. Es un indicador de eficiencia operativa que evalúa qué tan bien se utilizan los recursos de la empresa.

Tabla 5*Rotación de Activos*

Rotación de los activos	2020	2021	2022
Ingresos	\$ 11.325,00	\$ 11.063,00	\$ 10.125,00
Activos totales brutos	\$ 110.075,00	\$ 108.724,00	\$ 97.091,00
Total	0,103	0,102	0,104

Fuente. Elaboración propia

La rotación del activo, que mide la eficacia en la generación de ingresos a partir de los activos totales, se mantiene estable en los tres años. Esto indica que Coca-Cola Femsa tiene un desempeño consistente en el uso de sus activos para generar ingresos, aunque no presenta una mejora significativa.

NOPAT (Rentabilidad Operativa después de Impuestos)

Representa el beneficio operativo de la empresa después de descontar los impuestos, sin considerar los efectos del financiamiento (intereses). Es un indicador clave de la rentabilidad operativa pura.

Tabla 6*NOPAT*

2020	Tasa de impuestos	384 2.284	16,80%
2021	Tasa de impuestos	622 3.444	18,10%
2022	Tasa de impuestos	444 2.500	17,76%
2020	NOPAT	$3359*(1-16,8\%) =$	2.794,26
2021	NOPAT	$3260*(1-18,1\%) =$	2.671,23
2022	NOPAT	$2165*(1-17,8\%) =$	1.780,50

Fuente. Elaboración propia

El NOPAT muestra una disminución constante desde 2020, lo que refleja una menor eficiencia operativa después de impuestos. Esta tendencia negativa puede estar relacionada con el aumento de gastos de explotación y la presión sobre los márgenes operativos.

Avances Metodológicos del Proyecto

Coca-Cola Femsa es una de las mayores embotelladoras de Coca-Cola a nivel mundial y tiene un fuerte enfoque en América Central y México. Su desempeño financiero es crucialmente influenciado por el consumo de bebidas en estas regiones. En cuanto a los ingresos y ventas, se observa una tendencia de recuperación después de la pandemia, impulsada por la mejora en las condiciones del mercado y la reactivación de la economía.

Durante el año 2020, la empresa experimentó una notable disminución en sus ventas debido a las restricciones derivadas de la pandemia, lo que afectó los canales de venta físicos y generó cambios en los hábitos de consumo. Las restricciones, junto con los cierres de puntos de venta, impactaron severamente el volumen de ventas.

En el año 2021 a medida que las restricciones comenzaron a aflojarse y la economía se reactivó, se observó un repunte en el volumen de ventas. Sin embargo, el proceso de recuperación fue gradual, con una leve mejora en las cifras de consumo.

El crecimiento continuó en 2022, impulsado por la expansión de su portafolio de productos y un mayor consumo de bebidas, lo que reflejó una recuperación estable y sostenida.

Análisis de Costos y Rentabilidad

Los costos operativos de Coca-Cola Femsa son un factor clave en su rentabilidad, particularmente los costos asociados con la producción, la distribución y el cumplimiento de las normativas de salud y seguridad.

En 2020, los costos operativos aumentaron, no solo debido a las restricciones operativas derivadas de la pandemia, sino también por la implementación de protocolos de salud y seguridad. La logística también se vio afectada, aumentando los costos de distribución debido a la falta de transporte disponible y los cambios en los hábitos de consumo.

En 2021, la reestructuración y optimización de la cadena de suministro permitió una reducción en los costos operativos en algunos sectores. La mejora de la eficiencia en las operaciones de manufactura y distribución permitió a Coca-Cola Femsa optimizar su estructura de costos.

Para el año 2022, la eficiencia operativa mejoró, y Coca-Cola Femsa logró generar márgenes sólidos, a pesar de la inflación y los aumentos en algunos costos debido a la logística internacional y los precios de las materias primas.

Flujo de Caja y Liquidez

El flujo de caja operativo es esencial para el financiamiento de las operaciones de la empresa, especialmente en momentos de incertidumbre económica.

El flujo de caja fue uno de los aspectos más afectados en 2020 debido a la reducción de ingresos. Sin embargo, Coca-Cola Femsa mantuvo una posición de liquidez sólida que permitió cubrir sus obligaciones y continuar con las operaciones esenciales.

Con respecto al año 2021, la reactivación de la economía y el repunte en las ventas, el flujo de caja comenzó a mejorar, permitiendo a la empresa reinvertir en el negocio y distribuir dividendos a sus accionistas.

El flujo de caja se consolidó en 2022, lo que permitió a Coca-Cola Femsa ejecutar una estrategia de expansión e inversiones en áreas clave como el desarrollo de nuevos productos y la reducción de deudas.

Decisiones de Inversión y Financiación

En cuanto a técnicas de inversión, Coca-Cola Femsa ha priorizado su enfoque en la diversificación de productos y expansión geográfica, especialmente en mercados emergentes.

Esto está alineado con las tendencias de consumo, como el interés creciente en bebidas saludables.

Dado el entorno incierto en el año 2020, la empresa adoptó una política conservadora, limitando la exposición a riesgos financieros y manteniendo un enfoque prudente en cuanto a la deuda.

A medida que los ingresos crecieron y el flujo de caja se estabilizó, Coca-Cola Femsa comenzó a evaluar opciones para financiar su crecimiento, incluyendo posibles emisiones de deuda. La empresa mantuvo una estructura de capital balanceada, lo que permitió afrontar la incertidumbre económica sin poner en riesgo su estabilidad financiera.

Implicaciones para la Toma de Decisiones

Las decisiones de inversión de Coca-Cola Femsa se centran en la expansión de su oferta de productos y la mejora de sus canales de distribución. Es fundamental para la empresa fortalecer su presencia en los canales digitales y e-commerce, ya que estos permiten reducir costos operativos y ofrecen márgenes de rentabilidad más altos a largo plazo. Además, Coca-Cola Femsa debe seguir invirtiendo en innovación en sus productos, desarrollando nuevas opciones que se adapten a las tendencias de consumo, como bebidas sin azúcar y orgánicas, lo que también le permitirá diversificar su portafolio.

En cuanto a la financiación, la empresa disfruta de un flujo de caja robusto que le permite financiar su crecimiento mediante inversión interna. Esto, junto con su estabilidad financiera, le da acceso a condiciones favorables para obtener deuda, lo que le ofrece la posibilidad de asegurar financiamiento adicional si es necesario sin comprometer su estabilidad. Es esencial que Coca-Cola Femsa mantenga una estrategia financiera sólida para enfrentar cualquier adversidad y continuar con su expansión y optimización operativa.

Sin embargo, la compañía enfrenta varios riesgos en el mercado, como la inflación, que podría aumentar los costos de producción, y la competencia creciente tanto de marcas tradicionales como de nuevos competidores. Además, los cambios en las preferencias de los consumidores, especialmente hacia productos más saludables, podrían afectar la demanda de sus productos. Es fundamental que Coca-Cola Femsa esté atenta a estos riesgos y ajuste su estrategia de precios y marketing para adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo.

En términos de reducción de costos, Coca-Cola Femsa debe enfocarse en optimizar su cadena de suministro. Esto podría implicar la adopción de tecnologías de gestión de inventarios como el modelo just-in-time, lo que reduciría los costos de almacenamiento y garantizaría una distribución más eficiente. Además, la adopción de tecnologías más eficientes energéticamente, como la iluminación LED y maquinaria optimizada, ayudaría a reducir los costos operativos y mejorar la sostenibilidad. Por último, la automatización de procesos, como el envasado, reduciría los costos laborales y aumentaría la eficiencia y la calidad en la producción, lo que permitiría a la empresa mantener su competitividad y mejorar su rentabilidad a largo plazo.

ROCE

El estudio monetario de Coca-Cola Femsa en los últimos tres años muestra una tendencia mixta en términos de rentabilidad, eficiencia en el uso del capital y flujo de caja. En 2022, el EBITDA experimentó una caída significativa de aproximadamente el 33% respecto al año anterior, alcanzando los \$2,183.09 millones, lo que revela una disminución en la rentabilidad operativa. Aunque aún es superior al nivel registrado en 2020, esta disminución sugiere que la empresa enfrentó desafíos que afectaron su capacidad para generar ingresos, como el aumento de costos operativos, posibles cambios en la demanda de los consumidores o la competencia en el mercado.

En cuanto al capital empleado, se observa un aumento en 2022, alcanzando los \$34,076.00 millones, lo que indica que Coca-Cola Femsa ha realizado inversiones en su infraestructura, producción o expansión de mercado. Sin embargo, esta expansión no se reflejó proporcionalmente en un aumento en la rentabilidad, lo que plantea dudas sobre la eficiencia de la inversión realizada. En 2021, el capital empleado fue de \$30,749.00 millones, lo que representa una disminución con respecto a 2020, un año en el que el capital invertido alcanzó los \$37,886.00 millones. Esto podría señalar que, en 2021, Coca-Cola Femsa fue más eficiente en el uso de sus recursos.

El ROCE, que mide la rentabilidad en relación con el capital empleado, sufrió una caída en 2022, bajando del 11% en 2021 al 6% en 2022, lo que refleja una menor eficiencia en la generación de beneficios con el capital invertido. Esta disminución es preocupante, ya que indica que, a pesar de aumentar el capital invertido, Coca-Cola Femsa no ha logrado generar el retorno esperado. Este comportamiento podría estar relacionado con un bajo nivel de rentabilidad operativa, como lo muestra la caída en el EBITDA.

En conclusión, el análisis sugiere que, aunque Coca-Cola Femsa ha realizado importantes inversiones para expandir su capacidad y modernizar sus operaciones, los resultados financieros muestran una rentabilidad decreciente y una menor eficiencia en el uso del capital. La compañía debe centrarse en optimizar sus costos, mejorar la eficiencia operativa y revisar sus estrategias de inversión para asegurar que el capital empleado se traduzca en mayores retornos y en una rentabilidad más estable a largo plazo.

Tabla 7

ROCE

	2022	2021	2020
ETIBDA	\$ 2.183,09	\$ 3.248,90	\$ 2.101,32
Capital empleado	\$ 34.076,00	\$ 30.749,00	\$ 37.886,00
ROCE	6%	11%	6%

Fuente. Elaboración propia

Cálculo del indicador ROCE

RNOA= Rendimiento de los activos operativos netos

Distinguir las ganancias generadas por las actividades operativas de las actividades financieras.

RNOA= ganancias después de impuestos/activos operativos netos (NOA)

NOA= Activos Operativos-Pasivos Operativos

Tabla 8*RNOA*

	2022	2021	2020
Activos	\$ 97.091,00	\$ 108.724,00	\$ 110.075,00
Inversiones en Activos Financieros	\$ 18.765,00	\$ 18.416,00	\$ 19.085,00
Total, activos operacionales	\$ 78.326,00	\$ 127.140,00	\$ 90.990,00

Fuente. Elaboración propia

Pasivos Operacionales**Tabla 9***Pasivos Operacionales*

	2022	2021	2020
Pasivos	\$ 65.167,00	\$ 81.400,00	\$ 84.642,00
Inversiones en pasivos financieros	\$ 740,00	\$ 1.648,00	\$ 485,00
Total, pasivos operativos	\$ 65.907,00	\$ 83.048,00	\$ 85.127,00

Fuente. Elaboración propia

Calculo NOA**Tabla 10***NOA*

	2022	2021	2020
Activos operativos	\$ 78.326,00	\$ 127.140,00	\$ 90.990,00
Pasivos operativos	\$ 65.907,00	\$ 83.048,00	\$ 85.127,00
Total, NOA	\$ 12.419,00	\$ 44.092,00	\$ 5.863,00

Fuente. Elaboración propia

Cálculo del RNOA%

Tabla 11

RNOA

	2022	2021	2020
Ganancia después de impuestos (utilidad neta)	\$ 2.043,09	\$ 2.824,90	\$ 1.915,32
NOA	\$ 12.419,00	\$ 44.092,00	\$ 5.863,00
RNOA	16%	6%	33%

Fuente. Elaboración propia

FLEV

(Apalancamiento financiero) = Total de la deuda/Total Patrimonio*100

Tabla 12

Flev

	2022	2021	2020
Total, de la deuda	\$ 36.377,00	\$ 38.116,00	\$ 40.125,00
Patrimonio	\$ 31.924,00	\$ 27.324,00	\$ 25.433,00
FLEV	114%	139%	158%

Fuente. Elaboración propia

NNEP

(Índice de Endeudamiento) = Pasivo Total/ (Activo total-Pasivo total)

Tabla 13*NNEP*

Calculo índice de endeudamiento NNEP			
	2022	2021	2020
Total, pasivos	\$ 65.167,00	\$ 81.400,00	\$ 84.642,00
Total, activos	\$ 97.091,00	\$ 108.724,00	\$ 110.075,00
NNEP	67%	75%	77%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 14

$ROCE = RNOA + FLEV(RNOA - NNEP)$

	2022	2021	2020
RNOA	16%	6%	33%
FLEV	114%	139%	158%
NNEP	67%	75%	77%
ROCE	-41%	-89%	-37%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 15

RNOA Sensibilidad del 1%

Año	Valor Base	Cambio del 1%	Nuevo Valor	Nuevo ROCE	Cambio en ROCE
2022	16%	0,16%	16,62%	-40,93%	-57,40%
2021	6%	0,06%	6,47%	-89%	-95,30%
2020	33%	0,33%	32,99%	-36,27%	-68,90%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 16*FLEV Sensibilidad del 1%*

Año	Valor base	Cambio del 1%	Nuevo valor	Nuevo FLEV	Cambio en FLEV
2022	114%	1,10%	115,10%	-41,90%	-155,80%
2021	139%	1,40%	140,90%	-90%	-230%
2020	158%	1,60%	159,30%	-37,80%	-195,60%

Fuente. Elaboración propia

Podemos comparar con respecto al FLEV que entre más alto es el apalancamiento o endeudamiento, se va a tener un mayor riesgo financiero, Coca Cola Femsa nos muestra un índice FLEV para el 2020 del 158% disminuyendo para el 2021 en un 139% es decir un 19%, de igual forma entre los años 2021 al 2022 disminuye un 25%.

Al cotejar el ratio de endeudamiento NNEP el cual nos muestra el peso de subvención ajena por sus capitales propios, según este indicador podemos ver que entre los periodos del 2020 al 2022 esta ratio de endeudamiento va en disminución ya que para el 2020 exhibía un 77%, para el 2021 un 75% disminuyendo así entre el 2020 y 2022 el índice de endeudamiento bajo.

Al estudiar el Roce obtenemos tener en cuenta todos los recursos que tienen Coca-Cola Femsa para conocer la capacidad que tiene estas empresas de generar ganancias, según este indicador podemos ver que es un tanto propicio ya que para el 2020 ostentaba un -37% para el año 2021 un -89% y para el año 2022 un - 47%.

Costo del Patrimonio

$$K_e = r_f + B(r_m - r_f)$$

Tabla 17

Costo de Patrimonio

$K_e = r_f + (r_m - r_f) * \beta$	
Rf	4,20%
Rm	14,40%
β	1,23%

Fuente. Elaboración propia

Apalancamiento el Beta

$$B_l = B_o * 1 + ((1 - t_x) * (D/P))$$

Tabla 18

Beta Apalancado

	2022	2021	2020
Deuda	\$2.152,00	\$3.425,00	\$12.453,00
Patrimonio	\$31.924,00	\$27.324,00	\$25.433,00
Tasa de impuestos	33%	32%	31%
BU		1,23	
Beta apalancado	1,92	1,81	1,68

Fuente. Elaboración propia

Tabla 19

Aplicando la Fórmula de K_e

	2022	2021	2020
K_e	12,50%	12,98%	13,52%
Embi-Riesgo país	3,38%	2,09%	1,61%
K_e	15,8%	15,07%	15,13%

Fuente. Elaboración propia

Logramos observar que el factor de riesgo de la compañía es mayor a uno, $\beta = 1,23$ y el de la industria a la que concierne la sociedad es de $\beta = 1,47$, estamos departiendo de la fabricación de líquidos, esto se debe a la volatilidad de este mercado, pues la tasa puede subir o bajar de acuerdo con las utilidades durante un periodo determinado, además otros aspectos como políticos, ambientales, económicos y hasta sanitarios, como sucedió con la pandemia del COVID. Esto también nos condesciende crear que el regreso de la inversión de la sociedad se asemeja muchísimo al del mercado, lo que aparenta que se está maniobrando una rentabilidad promedio en las inversiones muy equivalente a la que ofrece el mercado, certificando que la empresa esté semejante a lo que los inversionistas pretenden y brindando lo que el cliente exige.

Fuentes Principales de Financiamiento de Coca-Cola Femsa

Coca-Cola Femsa utiliza diversas fuentes para financiar sus operaciones, incluyendo:

Deuda Bancaria

Préstamos a corto y largo plazo obtenidos a través de bancos e instituciones financieras.

Bonos corporativos

Emisión de bonos en los mercados financieros para recaudar capital.

Acciones Preferentes

Aunque no es común en todas las empresas, Coca-Cola Femsa podría considerar emisiones preferentes para atraer inversores.

Capital Propio

Fondos generados a través de las ganancias retenidas y emisión de acciones ordinarias.

Impacto en el WACC

El uso variado de estas fuentes puede tener un impacto significativo en el WACC:

Deuda

Generalmente, el coste de la deuda es más bajo que el precio del capital propio debido a que los intereses es deducibles fiscalmente, lo que reduce el costo efectivo. Un aumento en la proporción de deuda puede reducir el WACC, pero también incrementa el riesgo financiero.

Acciones Preferentes y Capital Propio

Estos suelen tener un costo más alto debido a mayores expectativas de retorno por parte de los accionistas. Un aumento en la proporción de capital propio aumentaría el WACC.

Riesgo Financiero

A medida que una empresa aumenta su apalancamiento (uso de deuda), puede incrementar su riesgo financiero, lo que podría elevar su beta y, por ende, aumentar su costo del capital.

Coca-Cola Femsa tiene una variedad de fuentes para financiar sus operaciones y cada una influye en su WACC. La clave está en encontrar un balance adecuado entre deuda y capital propio que minimice el costo total del capital mientras se gestiona adecuadamente el riesgo.

Nivel de Endeudamiento

Tabla 20

Nivel de Endeudamiento

NE= (Total pasivo/Total activo) *100		
		NE
Total, Pasivo	\$84.642,00	76,90%
Total, activo	\$ 110.075,00	

Fuente. Elaboración propia

Podemos observar que el nivel de endeudamiento de la compañía Coca Cola presenta un nivel de endeudamiento del 76,9%, si se compara con otras empresas del sector podemos observar una gran diferencia con PepsiCo ya que esta presenta un nivel de endeudamiento del 229.61% y con Ab Inbev presentan similitud con un NE por debajo del 100% con una diferencia porcentual de 20 puntos (57.7%).

Tabla 21

Nivel de Endeudamiento en Porcentaje

Empresa	NE
Coca-Cola Femsa	76,90%
PepsiCo	229,61%
AbInbev	57,70%

Fuente. Elaboración propia

Como conclusión del nivel de endeudamiento se puede decir que la empresa PepsiCo está prestando una expansión a nivel mundial lo que implica una mayor inversión y un nivel de endeudamiento y apalancamiento mayor, por su parte Ab Inbev y Coca-Cola presentan un musculo financiera muy grande lo que permite ir pagando su deuda con el fin de mejorar su liquidez para garantizar su crecimiento y rentabilidad a lo largo del tiempo.

Para hablar de una calificación crediticia comenzaremos con la empresa Ab Inbev la cual saco una oferta de bonos corporativos para el presente año oferta que se venció en marzo del mismo, con un valor aproximado de 1.000 millones de dólares la convierte en una compañía robusta con la capacidad de generar altas utilidades y excelente opción de inversión, por su parte PepsiCo posee bonos corporativos con fecha de vencimiento en 3 años (2028) y con un rendimiento histórico del 4.34%, esto la convierte una buena compañía para inversión con presencia a nivel mundial y crecimientos exponenciales con el paso de tiempo. Coca-Cola por su parte cuenta con una variedad de bonos en el mercado, los llamados bonos verdes o sujetos a sostenibilidad, los bonos de tasa fija o tasa variable lo que convierte esta gran compañía en una excelente opción de inversión.

**Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Respecto del Grado de Apalancamiento
Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT)**

Apalancamiento Operativo

Tabla 22

GAO

Desc	Monto
Ventas	\$11.325,00
(-) Costos variables	\$6.315,00
	\$5.010,00
Margen de Contribución	\$1.925,00
(-) Costos y gastos fijos de operación	\$1.323,00
Utilidad operacional	\$3.687,00
GAO	1,36

Fuente. Elaboración propia

Con este resultado se puede concluir que por cada punto porcentual de acrecentamiento en los negocios la empresa Coca-Cola experimenta un incremento de 1.36 puntos en la utilidad operacional.

Apalancamiento Financiero (GAF)

Tabla 23

GAF

Desc	Monto
Ventas	\$11.325,00
(-) Costos variables	\$6.315,00
	\$5.010,00
Margen de contribución	\$1.925,00
(-) Costos y gastos fijos de operación	\$1.323,00
Utilidad operacional	\$3.687,00
(-) Interés	\$1.985,00
Utilidad antes de impuesto	\$13.184,00
(-) Impuesto	\$384,00
Utilidad después de impuestos	\$12.800,00
() dividendos preferentes	0,44
Utilidad neta	\$12.800,00
Utilidad por acción	0,52
GAF	0,88

Fuente. Elaboración propia

Podemos observar que el GAF de Coca-Cola es de un 0.88 esto quiere decir que por cada variación de un punto en la utilidad ante de impuesto e intereses se afecta en 0.88 la utilidad de acción por empresa.

Grado de Apalancamiento Total

Tabla 24

Análisis de Apalancamiento Total

GAT= GAO*GAF	
GAT	1,36*0,88
	1,19

Fuente. Elaboración propia

El apalancamiento total nos indica que por cada aumento en las ventas la empresa aumentara un 1.19 en la utilidad neta.

Tabla 25

Ratio de Coberturas

Desc	Monto
Ventas	\$11.325,00
(-) Costos variables	\$6.315,00
	\$5.010,00
Margen de contribución	\$1.925,00
(-) Costos y gastos fijos de operación	\$1.323,00
Utilidad operacional	\$3.687,00
(-) Interés	\$1.985,00
Utilidad antes de impuesto	\$13.184,00
Ratio de coberturas interés	2,16

Fuente. Elaboración propia

El ratio de cobertura de intereses lo que nos indica es que por cada peso que la empresa debe pagar obtiene un beneficio del 2.16.

Evaluando el efecto de las decisiones que pueden llevar a una producción en escala son positivas para las empresas esto les permite minimizar los costos por producción y ser más efectivos lo que al final de ejercicio contable representara un aumento en la utilidad, sin

embargo, es necesario garantizar la rotación del inventario ya que no se justifica tener un inventario por mucho tiempo almacenado lo que ralentiza el flujo de caja, por otro lado el uso de recursos externos tales como la competencia (cada vez más agresiva), el mapa político, situaciones de orden público, pueden ser un gran apoyo cuando facilita la disminución de los costos, ya sea por el tema de inflación, reducción en los impuestos y por ende reducción en los costos de materias primas lo que ayuda a una mayor utilidad, sin embargo, puede afectar en los mismos ítems cuando los incrementos son exponenciales y la empresa se ve obligada a subir los precios de venta.

Alternativas a Considerar

Bonos Verdes o Sostenibles

Invertir en proyectos que promuevan la sostenibilidad ambiental puede atraer a inversores interesados en la responsabilidad social.

Crowdfunding

Lanzar nuevas bebidas o iniciativas locales a través de plataformas de Micro financiación podría generar capital sin aumentar la deuda.

Alianzas Estratégicas

Formar asociaciones con otras empresas para compartir costos e inversiones en innovación.

Volatilidad del Mercado

Las condiciones económicas pueden afectar al acceso a financiamiento.

Cambios Regulatorios

La industria de bebidas está sujeta a regulaciones que pueden impactar la rentabilidad.

Preferencias del Consumo

Cambios en las tendencias pueden afectar las ventas.

Tabla 26*Cuadro Comparativo*

Empresas	Estructura financiera	Medios de financiación utilizados	Nuevas alternativas de financiación	Riesgos asociados
Coca-Cola Femsa	Alta producción de deuda a capital, con riesgos estables por ventas recurrentes.	Bonos corporativos, créditos bancarios y financiamiento a través de proveedores.	Emisión de bonos verdes para proyectos sostenibles.	Riesgo de tasas de interés fluctuantes y condiciones económicas.
PepsiCo	Estructura similar a Coca-Cola, con diversificación en productos.	Préstamos a largo plazo, emisión de acciones y reinversión de utilidades.	Crowdfunding para nuevos productos o iniciativas locales.	Dependencia del mercado y cambios en preferencias del consumidor.
Ab inbev	Gran tamaño y diversificación geográfica, con deuda significativa.	Financiamiento mediante la venta de activos y refinanciamiento de deuda.	Alianzas estratégicas para financiar innovaciones en productos.	Riesgo regulatorio en diferentes mercados y volatilidad del precio de materias primas.

Fuente. Elaboración propia

Indicador Per Price Ernin Ratio Ventas y Costos

Ventas: \$11,325.00

Costos variables: \$6,315.00

Margen de Contribución: \$5,010.00 (calculado como Ventas - Costos Variables)

Costos y Gastos Fijos de Operación: \$1,323.00

Beneficio Operativo (BALL): \$3,687.00 (Margen de Contribución - Costos Fijos)

Utilidad Antes de Impuestos:

Utilidad Antes de Impuestos (UIA): \$13,184.00

Esto sugiere que la empresa tiene un buen nivel de rentabilidad antes de considerar los impuestos.

Intereses Pagados \$1,985.00

Esto afecta la utilidad neta que queda después de cubrir los gastos por intereses.

Ratio de Cobertura de Intereses:

Este ratio es de 2.16, lo que significa que por cada peso que paga en intereses, la empresa genera \$2.16 en utilidad antes de impuestos. Esto indica una sólida capacidad para cubrir sus obligaciones financieras y sugiere que no está excesivamente endeudada.

Cálculo del Ratio Precio-Ganancia (P/E) y Ratio PEG

El precio de la acción es de aproximadamente 76,22 USD

La ganancia por acción (EPS) es de aproximadamente 0,59 USD

La tasa de crecimiento esperada para la empresa Coca-Cola FEMSA es de 7.3% en términos de ingresos y volumen.

Precio actual de la acción 76,22 USD

Ganancias por acción (EPS) 0,59 USD

Tasa de crecimiento esperada: 7.3%

Calcular el P/E y el PEG

Tabla 27

Cálculo del Ratio Precio-Ganancia (P/E) y Ratio PEG

Descripción	Valor
Precio de la acción	76,22
EPS (Earnings Per Share)	0,59
Tasa de crecimiento esperada	7,3
Calculo P/E	129,66
Calculo PEG	17,74

Fuente. Elaboración propia

Un P/E de aproximadamente 129.66 muestra que los inversionistas están preparados a costear 129.66 veces las ganancias por acción (EPS) de la empresa. Este valor es bastante alto en comparación con el promedio del mercado, lo que insinúa que los inversionistas tienen altas perspectivas sobre el acrecentamiento futuro de la compañía. Sin embargo, también puede indicar que la acción está sobrevalorada si no se cumplen esas expectativas.

Un PEG de aproximadamente 17.74 es significativamente alto, lo que sugiere que los beneficios esperados no justifican el alto múltiplo del P/E. Generalmente, un PEG inferior a 1 se considera una buena señal, ya que revela que la acción está subvalorada en correlación con su incremento esperado. En este caso, un PEG tan elevado podría ser un indicativo de que las expectativas de crecimiento son muy optimistas o que la acción podría estar sobrevalorada.

Expectativas de Generación de Beneficios

Crecimiento del mercado en la industria de bebidas está en constante evolución, y es importante considerar cómo Coca-Cola Femsa se adapta a las nuevas tendencias, como la demanda por productos más saludables o sostenibles.

Las inversiones en innovación y nuevos productos pueden influir significativamente en los beneficios futuros. Si la empresa lanza productos exitosos o mejora su eficiencia operativa, esto puede traducirse en mayores márgenes de beneficio.

Factores como inflación, tasas de interés y cambios en el consumo pueden afectar las ventas y márgenes. La capacidad de la empresa para navegar estos desafíos será clave para sus expectativas.

Coca-Cola Femsa muestra una buena capacidad para generar beneficios con márgenes robustos y una sólida cobertura de intereses. La clave será observar cómo se compara su P/E y PEG con otras empresas del sector para evaluar si está sobrevalorada o subvalorada.

Política de Dividendos de Coca-Cola

La política de dividendos de Coca-Cola entre 2020 y 2022 refleja su compromiso constante con los accionistas, incluso frente a desafíos económicos globales significativos. En 2020, un año marcado por la pandemia de COVID-19, la empresa mostró resiliencia a pesar de la caída en ingresos por la reducción del consumo fuera del hogar. Coca-Cola distribuyó un dividendo anual de 9.22 USD por acción, con un BPA de 2.41 USD y un payout ratio cercano al 90%. Esto destacó su estrategia de mantener altos pagos para fortalecer la confianza de los inversionistas, logrando un rendimiento del 3.31% y un crecimiento del 3% respecto al año anterior.

En 2021, con una ligera recuperación económica, la empresa mejoró su BPA a 2.50 USD y ajustó su dividendo anual a 9.14 USD por acción, manteniendo el ratio en un rango de 85-90%. Este enfoque permitió equilibrar la distribución de dividendos y la reinversión en el negocio, con un rendimiento promedio del 3.10% y un crecimiento del 2.5% en los pagos. Aunque el dividendo fue ligeramente inferior al de 2020, esto mostró una gestión prudente para asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Para 2022, Coca-Cola consolidó su estabilidad, logrando un BPA de 2.60 USD, el más alto del periodo, mientras distribuía 9.23 USD por acción en dividendos. El payout ratio disminuyó ligeramente, ubicándose cerca del 85%, lo que permitió a la empresa reinvertir más recursos en áreas estratégicas. El rendimiento promedio fue del 2.91%, y los dividendos crecieron un 3.5%, reafirmando su compromiso con los accionistas y su posición como una opción confiable para los inversores interesados en ingresos regulares y estabilidad.

Tabla 28*Dividendos de Coca-Cola*

Año	BPA (USD)	Dividendo Anual (USD)	Payout Ratio (%)	Rendimiento (%)	Crecimiento (%)
2020	2.41	9.22	90%	3.31	3.0
2021	2.50	9.14	85-90%	3.10	2.5
2022	2.60	9.23	85%	2.91	3.5

Fuente. Elaboración propia

Coca-Cola mostró un enfoque consistente durante este periodo, priorizando la distribución de beneficios a sus accionistas, incluso en momentos de incertidumbre global. Su capacidad para equilibrar pagos con la reinversión y el crecimiento gradual refuerza su reputación como una empresa sólida orientada al valor a largo plazo. El análisis comparativo destaca la constancia en el BPA (2.41 USD en 2020, 2.50 USD en 2021 y 2.60 USD en 2022), los dividendos anuales (9.22 USD, 9.14 USD y 9.23 USD respectivamente) y el crecimiento moderado de pagos (3%, 2.5% y 3.5% en los tres años).

Variables de los Mercados Internacionales

Tipo de Cambio Peso-Dólar

La compañía opera en varios países, por lo que las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense pueden afectar los ingresos y costos. Una depreciación del peso puede aumentar el costo de insumos importados.

Divisas de los mercados regionales, la variación en las monedas de otros países donde opera Coca-Cola Femsa, como Brasil y Argentina, también puede impactar los resultados en pesos mexicanos.

Precios de Commodities

Precios de azúcar, como productor de bebidas, Coca-Cola Femsa es vulnerable a los cambios en los precios del azúcar, un insumo clave en sus productos.

Precios de aluminio y plásticos, los costos de las materias primas para envases (como el aluminio para latas y plásticos para botellas) pueden afectar directamente los márgenes de ganancia.

Precios de café y otros ingredientes; para sus productos de café y otros elementos, la empresa puede notar pedante por la volatilidad en los montos de estos commodities.

Inflación

Inflación elevada puede impactar tanto los costos de producción como la demanda de los consumidores, afectando así los volúmenes de ventas.

Tasas de Interés en EE. UU

Un aumento en las tasas de interés puede fortalecer el dólar, lo que impacta el costo de financiamiento y puede desincentivar la inversión tanto en mercados emergentes como en el propio México.

Políticas Comerciales y Arancelarias

Cambios en Acuerdos Comerciales: Políticas como aranceles y acuerdos comerciales pueden influir en los costos de importación y exportación de bienes y servicios.

Demanda y Tendencias del Mercado

Preferencias de los consumidores, cambios en la preferencia por bebidas saludables o alternativas también pueden afectar la demanda de productos de Coca-Cola Femsa.

Factores Geopolíticos

Situaciones de inestabilidad política en la región o entre los socios comerciales pueden afectar tanto el tipo de cambio como las operaciones comerciales.

Crecimiento Económico

La salud de la economía global puede impactar la demanda de productos de Coca-Cola, especialmente en mercados en crecimiento.

Por otro lado, identificamos que Coca-Cola Femsa utiliza para gestionar riesgos financieros, principalmente los relacionados con las fluctuaciones de cambio y los precios en materia prima los siguientes instrumentos de cobertura:

Para fijar precios de materias primas como azúcar, envases y otros insumos necesarios para la producción.

Para ayudar a gestionar la exposición a cambios en las tasas de interés, asegurando un costo financiero más predecible.

Para protegerse contra la volatilidad en los tipos de cambio, particularmente porque operan en varios países y monedas.

Para mitigar el riesgo, incluyendo swaps de divisas y opciones sobre tasas de interés.

Sin embargo, después de realizar un análisis les sugerimos también otras alternativas en el mercado financiero, como:

Invertir en fondos cotizados en bolsa que se especializan en materias primas puede ser una forma de diversificar riesgo en comparación con asegurar precios a través de contratos futuros.

Algunas aseguradoras ofrecen productos que garantizan un tipo de cambio específico para proteger a las empresas de la volatilidad en el mercado de divisas.

A través de opciones que se asocian con acciones de su propia compañía u otras en la industria, pueden gestionar sus riesgos de inversiones.

Utilizar las plataformas donde se negocian estos contratos puede ser una forma efectiva de cubrirse ante fluctuaciones de precios en tiempo real.

Conclusiones

La evaluación de las fuentes de apalancamiento financiero en Coca-Cola Femsa muestra la importancia de un enfoque estratégico en la gestión de la deuda y el capital. La empresa ha sabido utilizar el apalancamiento para sostener su crecimiento y financiar iniciativas clave, como la expansión a nuevos mercados y la diversificación de productos. Sin embargo, este uso del apalancamiento también conlleva riesgos que deben ser gestionados adecuadamente, especialmente en un sector tan competitivo y cambiante.

En un entorno empresarial que sigue evolucionando, Coca-Cola Femsa deberá continuar evolucionando y ajustando su enfoque asegurando que cada decisión tomada contribuya a su estabilidad y crecimiento a largo plazo.

Coca-Cola Femsa se enfrenta a un panorama empresarial complejo en el que la adaptación a las nuevas demandas de los consumidores y las exigencias regulatorias son factores determinantes para su competitividad a largo plazo. Las tendencias actuales del mercado, marcadas por un cambio hacia productos más saludables y sostenibles, representan tanto un reto como una oportunidad estratégica para la empresa. Este cambio de paradigma en las preferencias de los consumidores requiere que Coca-Cola Femsa reconfigure su portafolio de productos, integrando opciones más saludables, bajas en azúcar y alineadas con las expectativas de los consumidores conscientes de su bienestar.

Uno de los principales hallazgos es que Coca-Cola Femsa ha logrado mantenerse sólida en términos financieros y operativos, gracias a su capacidad para generar flujos de efectivo robustos y mantener una estructura de deuda favorable. Sin embargo, para asegurar que esta solidez se mantenga en un entorno de constante cambio, es crucial que la empresa se enfoque en la reducción de costos operativos y optimización de su cadena de suministro. La adopción de

tecnologías sostenibles, como el uso de energías renovables y la mejora en la eficiencia energética de sus procesos, no solo permitirá reducir costos, sino que también contribuirá a mejorar su imagen corporativa frente a un público cada vez más consciente de los problemas medioambientales.

La sostenibilidad se ha convertido en una prioridad para la mayoría de las empresas, y Coca-Cola Femsa no es la excepción. La compañía debe implementar políticas más estrictas de gestión de residuos, incluyendo un mayor énfasis en el reciclaje y la reducción del uso de plásticos. De igual manera, la sostenibilidad debe ser integrada en todas las operaciones de la empresa, desde la producción hasta la distribución, con el fin de alinearse con las expectativas sociales y gubernamentales. La empresa debe seguir un modelo de negocio circular que minimice su impacto ambiental y fomente el consumo responsable.

El reto de mantenerse competitiva en un mercado saturado y altamente competitivo, en el que los consumidores se vuelven cada vez más exigentes, pasa por un proceso de innovación constante. Coca-Cola Femsa tiene la oportunidad de aprovechar la digitalización y el comercio electrónico para estrechar la relación con el consumidor, desarrollando plataformas que faciliten la compra directa de sus productos y optimizando sus canales de distribución. La adopción de un modelo de ventas en línea permitirá a la empresa diversificar sus fuentes de ingresos y estar más cerca del consumidor final, lo que resulta esencial para las estrategias de crecimiento sostenible.

A nivel estratégico, Coca-Cola Femsa debe reconocer que el éxito no solo se mide por la rentabilidad inmediata, sino también por la capacidad de la empresa para adaptarse y evolucionar con las tendencias globales. La transición hacia productos más saludables, el impulso de la sostenibilidad y la integración de tecnologías innovadoras serán determinantes para asegurar su éxito a largo plazo.

Finalmente, la clave para que Coca-Cola Femsa continúe siendo líder en el sector radica en su capacidad para anticipar las tendencias futuras y ajustar sus estrategias en consecuencia. La empresa debe seguir comprometida con la innovación, la sostenibilidad y la eficiencia operativa, a la vez que mantiene su foco en el bienestar de sus consumidores y en la construcción de una relación más transparente y responsable con la sociedad. A través de estas acciones, Coca-Cola Femsa podrá garantizar su competitividad y relevancia en un mercado global en constante transformación.

Recomendaciones

Para afrontar los desafíos y maximizar las oportunidades, Coca-Cola Femsa debe implementar estrategias integrales que aborden tanto las necesidades actuales del mercado como los retos emergentes. Una de las principales recomendaciones es fortalecer el desarrollo de un portafolio diversificado de productos saludables y sostenibles. Esto implica no solo la reformulación de productos existentes para reducir su contenido de azúcar, sino también la creación de nuevas líneas de bebidas funcionales que incorporen ingredientes naturales y beneficios específicos para la salud. Esta innovación debe ser respaldada por campañas de marketing efectivas que resalten los atributos saludables de estos productos y fortalezcan la conexión emocional con los consumidores.

La empresa también debe priorizar la sostenibilidad como un pilar estratégico. Esto incluye la adopción de prácticas responsables en toda la cadena de suministro, desde la adquisición de materias primas hasta la distribución final. Es fundamental invertir en tecnologías de producción más limpias y eficientes, como la reducción del uso de plásticos vírgenes y el empleo de empaques reciclables o biodegradables. Además, Coca-Cola Femsa puede establecer alianzas estratégicas con organizaciones ambientalistas y gobiernos locales para implementar programas de reciclaje y educación ambiental, lo que fortalecerá su reputación corporativa.

En términos operativos, la empresa debe optimizar su cadena de suministro mediante la adopción de tecnologías avanzadas de gestión, como sistemas Just-in-Time (JIT) y análisis predictivo para mejorar la eficiencia en la producción y distribución. La automatización de procesos, especialmente en áreas como el envasado y la logística, permitirá reducir costos y mejorar la calidad de los productos, al mismo tiempo que incrementará la capacidad de respuesta a las demandas fluctuantes del mercado.

Para mantener su posición competitiva, Coca-Cola Femsa debe intensificar su enfoque en la digitalización y el comercio electrónico. El desarrollo de plataformas propias para la venta directa al consumidor y la colaboración con marketplaces consolidados son esenciales para capturar nuevas oportunidades de mercado. Paralelamente, la empresa debe reforzar su análisis de datos para comprender mejor los patrones de consumo y adaptar sus estrategias de marketing y distribución de manera más efectiva.

Es crucial que la compañía invierta en programas de capacitación y sensibilización para su personal, fomentando una cultura organizacional orientada hacia la innovación y la sostenibilidad. La alineación interna con los objetivos estratégicos facilitará la implementación efectiva de los cambios necesarios para enfrentar las dinámicas del mercado.

Por último, Coca-Cola Femsa debe establecer un sistema de monitoreo continuo para evaluar el impacto de sus estrategias, adaptándose rápidamente a las nuevas tendencias y desafíos. Este enfoque flexible y basado en datos permitirá a la empresa anticiparse a los cambios del entorno y garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Limitaciones

La transición hacia un portafolio de productos más saludables y sostenibles presenta diversos desafíos que limitan la implementación eficaz de las estrategias propuestas. Uno de los principales obstáculos radica en la adaptación de los procesos existentes. La adopción de cambios en la producción, distribución y marketing implica no solo modificaciones estructurales, sino también la superación de resistencias internas y el incremento de costos iniciales, factores que podrían ralentizar el avance hacia las metas planteadas.

Otro aspecto crítico es la diversidad del contexto regulatorio en los mercados donde Coca-Cola Femsa opera. Cada país tiene normativas distintas, lo que obliga a la empresa a ajustar sus estrategias de manera específica para cumplir con las legislaciones locales. Esto genera una fragmentación en las iniciativas, dificultando la homogeneidad de las acciones y aumentando los recursos necesarios para la adaptación.

Asimismo, la percepción de los consumidores representa un desafío significativo. A pesar de los esfuerzos por posicionar opciones más saludables, los hábitos arraigados en ciertos segmentos del mercado pueden generar resistencia a las nuevas propuestas. Esto impacta directamente en la aceptación y el rendimiento comercial de productos innovadores.

La competencia dentro de la industria de bebidas es otro factor limitante. Nuevas empresas, especialmente aquellas que se enfocan en productos alineados con tendencias saludables y sostenibles, están capturando cuotas de mercado mediante la diferenciación y la agilidad para adaptarse a las demandas del consumidor. Esto incrementa la presión sobre Coca-Cola Femsa para mantenerse competitiva en un entorno dinámico.

Por otro lado, el desarrollo e implementación de prácticas sostenibles y la creación de nuevos productos requieren inversiones significativas en investigación, tecnología e

infraestructura. Estos costos pueden ser una barrera, especialmente en el corto plazo, al afectar la rentabilidad mientras se alcanzan los resultados esperados. Además, factores macroeconómicos como la inflación, las fluctuaciones en los precios de las materias primas y las variaciones en las tasas de cambio afectan de manera directa la capacidad de la empresa para realizar estas inversiones.

Finalmente, la integración de estas iniciativas en la operación diaria enfrenta limitaciones relacionadas con el tiempo necesario para su implementación, los recursos humanos especializados y los ajustes organizacionales requeridos. Estos aspectos subrayan la necesidad de una planificación estratégica rigurosa y una ejecución ágil para superar los retos que dificultan el cumplimiento de los objetivos planteados.

Referencias Bibliográficas

- Aliaga V., C., & Aliaga C., C. (2017). *Amortización de préstamos con cuotas uniformes vencidas a interés simple*. Pensamiento & Gestión, 1-30.
- Flórez, J. (2015). *Matemáticas financieras empresariales*. Ecoe Ediciones. (pp. 66 -258).
ELibro. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/126540?page=66>
- Meza, J. (2013). Capítulo 4. *Tasas de interés*. En *Matemáticas Financieras aplicadas. Uso de las calculadoras financieras y Excel*. (pp.174-299). Bogotá, D.C., Colombia: Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/114356>
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. Ecoe Ediciones. (pp. 75 – 112) E.
Libro. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69258?page=75>